

ESTRATEGIA DE TRANSACCIÓN

Las estrategias de transacción se basan en intercambios claros y estructurados donde cada parte ofrece algo de valor a cambio de recibir otro beneficio. Se fundamentan en acuerdos explícitos que definen las condiciones, obligaciones y beneficios mutuos.

Sus características principales son:

- Intercambio directo de bienes, servicios o concesiones.
- Basadas en la lógica de “doy algo para recibir algo”.
- Buscan resultados concretos y medibles.
- Son frecuentes en negociaciones comerciales, contratos, acuerdos laborales, etcétera.
- Promueven la claridad y el cumplimiento de compromisos.

Ventajas:

- Claridad en roles y responsabilidades.
- Facilita el cumplimiento y seguimiento.
- Permite relaciones estables y predecibles.

Desventajas:

- Puede ser rígida y limitar la creatividad.
- Enfocada en lo tangible, a veces descuida aspectos emocionales o relacionales.

Ejemplos de estrategias de transacción:

1. **Negociación distributiva** (negociación de “suma cero”): Cada parte intenta maximizar su ganancia sobre un recurso limitado.

Ejemplo: precio de venta de un producto.

2. **Intercambio de concesiones:** Cada parte cede algo para obtener algo que valora más.

Ejemplo: reducir plazo de entrega a cambio de un mejor pago.

3. **Contratos y acuerdos formales:** Establecer cláusulas claras para garantizar responsabilidades y beneficios.

Ejemplo: contrato de servicios con penalizaciones por incumplimiento.

4. **Transacciones repetidas:** Crear una serie de intercambios basados en confianza y cumplimiento constante.

Ejemplo: relación comercial a largo plazo.

Referencias:

Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2015). Negotiation (7th ed.). McGraw-Hill Education.